



Universidad de Oviedo
FACULTAD DE DERECHO

GRADO EN DERECHO

TRABAJO FIN DE GRADO

LOS VICIOS DEL CONSENTIMIENTO COMO CAUSA DE NULIDAD DE
LOS CONTRATOS

Graduanda: Iris Coque Fernández

Convocatoria: Extraordinaria segundo semestre

**DECLARACIÓN RESPONSABLE DE ACUERDO CON EL ARTÍCULO 8.3 DEL
REGLAMENTO SOBRE LA ASIGNATURA “TRABAJO FIN DE GRADO”**

IRIS COQUE FERNÁNDEZ, española, mayor de edad y titular del D.N.I.

DECLARO BAJO MI RESPONSABILIDAD

que el Trabajo de fin de grado titulado “Los vicios del consentimiento como causa de nulidad de los contratos” es una obra original, de mi propia autoría y que he referenciado debidamente todas las fuentes utilizadas, no habiendo recurrido al plagio, a la realización del trabajo por persona distinta de yo misma, ni a ningún otro medio fraudulento de elaboración, incluidos los basados en sistemas de inteligencia artificial.

En Oviedo (Asturias) el 2 de julio de 2024.

RESUMEN

El consentimiento se configura en el ordenamiento jurídico privado como elemento esencial del contrato. De este modo, sin él el contrato no existe, ni puede configurarse como una fuente generadora de obligaciones.

Pueden concurrir, sin embargo, circunstancias adicionales en las que aún habiéndose prestado y recogido en un acuerdo con apariencia legal, la conformidad que se desprende del consentimiento adolece de vicios que le han incidido con carácter previo en su etapa de formación.

Las desviaciones que pueden afectar a la libre formación del consentimiento son el error, la violencia, la intimidación y el dolo. La nulidad o la anulabilidad son consecuencias de los vicios del consentimiento que, desde una perspectiva procesal, disponen de acciones que permiten demandarlas ante los Tribunales de Justicia.

Partiendo de lo expuesto, han sido objeto de mi estudio la regulación legal, el parecer doctrinal y las resoluciones jurisprudenciales más relevantes sobre el consentimiento y los vicios que pueden afectarlo.

ABSTRACT

Consent is configured in the private legal system as an essential element of the contract. To such an extent that in its absence it would not be even possible to talk about a contract nor could it generate a mandatory relationship that deserves the protection of the legislation.

However, there may be additional circumstances in which, even though it has been given and included in an agreement with a legal appearance, the conformity that emerges from the consent suffers from defects that have affected it previously in its formation stage.

The deviations that can affect the free formation of the consent are error, violence, intimidation and fraud. The nullity or voidability are consequences of the defects of consent that, from a procedural perspective, have actions that allow them to be sued before the Courts of Justice.

Based on the above, my study have paid particular attention to the legal regulation, doctrinal opinion and the most relevant jurisprudential resolutions on consent and the defects that may affect it.

ABREVIATURAS Y ACRÓNIMOS

CC.....Código Civil

CE.....Constitución Española

STS.....Sentencia del Tribunal Supremo

SAP.....Sentencia Audiencia Provincial

ÍNDICE

1.-INTRODUCCIÓN.....	6
2.-LAS RELACIONES OBLIGATORIAS.....	7
3.-EL CONTRATO COMO FUENTE DE OBLIGACIONES.....	9
4.-EL CONSENTIMIENTO COMO ELEMENTO ESENCIAL DEL CONTRATO.....	13
4.1.-Declaración de voluntad.....	15
4.2.-Supuestos especiales en el trato del consentimiento.....	16
5.-LOS VICIOS DEL CONSENTIMIENTO.....	19
5.1.-El error.....	20
5.2.-El dolo.....	23
5.3.-La violencia.....	25
5.4.-La intimidación.....	27
6.-NULIDAD.....	31
6.1.-Requisitos para que el error determine la invalidez del contrato.....	32
6.2.-Requisitos para que el dolo determine la invalidez del contrato.....	33
6.3.-Requisitos para que la violencia determine la invalidez del contrato.....	34
6.4.-Requisitos para que la intimidación determine la invalidez del contrato.....	36
CONCLUSIONES.....	38
BIBLIOGRAFÍA.....	40

1.-INTRODUCCIÓN

Son numerosas las cuestiones que en el ámbito del Derecho Civil merecen la calificación de clásicas.

El consentimiento es, probablemente, una de ellas. Consentimiento es la voz evolucionada del latín *consensus*, que se forma con la unión de la partícula *cum* y el verbo *sentire*. “Sentir con”. La voluntad, formada íntimamente, que se manifiesta al exterior para coincidir con la de otra u otras personas y crear una relación con trascendencia jurídica.

Se trata de una actividad (me refiero al proceso por el que una persona toma la decisión de llevar a cabo una determinada actuación jurídica) profundamente personal, pero en la que circunstancias externas pueden influir condicionándola de diversos modos, hasta el punto de viciarla, de modo que la actuación que trasciende al exterior no habría trascendido nunca, o habría trascendido de manera diversa, de no haber recibido unas influencias determinantes de una patología que debe sanarse, bien mediante la configuración de un nuevo consentimiento correctamente formado, o bien mediante la proclamación de que la relación construida sobre la base de un consentimiento nulo, está también ella trufada de una nulidad insubsanable.

El presente trabajo se inspira en la inquietud surgida al tiempo de estudiar la parte del Derecho Civil que trata de las obligaciones y de los contratos, que nacen necesariamente del consentimiento, por más que su correcta configuración requiera la presencia de un objeto cierto sobre el que recaigan de una causa lícita, cuyo estudio forma parte también de los temas más míticos del Derecho Civil.

La aquiescencia, entendida como sinónimo de consentimiento, está presente en todos los ámbitos de la vida, si bien en las siguientes páginas me propongo analizar su virtualidad jurídica, así como la protección que se le procura para las ocasiones en las que su formación y/o prestación se ven afectadas por la concurrencia de los vicios que determinan la presencia de supuestos que pueden calificarse de jurídicamente patológicos.

2.-LAS RELACIONES OBLIGATORIAS

El orden de ideas que pretendo desarrollar requiere de una referencia inicial a las relaciones obligatorias, por cuanto el contrato es fuente de obligaciones conforme establece el artículo 1.089 CC.

Como DÍEZ-PICAZO definió: “[O]bligación es el enlace entre un derecho y un deber. La obligación es una situación jurídica en la cual una persona (acreedor) tiene un derecho (...) que le permite exigir un comportamiento de otra persona (deudor), que soporta el deber jurídico de realizar en favor de aquél un determinado comportamiento (deber de prestación). Así considerada la obligación no es solo el deber jurídico, sino también un derecho subjetivo perteneciente a la categoría de los derechos personales o de crédito. Si se prefiere, es la correlación entre ambos elementos componentes: un deber y un derecho; el crédito y la deuda”.¹

La obligación es un vínculo, una relación que surge entre dos o más personas y que consiste en dar, en hacer o en no hacer alguna cosa (cfr. artículo 1.088 CC).

Esa relación que vincula y a la que denominamos obligación puede tener origen legal o convencional. Lo que quiero decir es que las obligaciones pueden tener un origen externo a las partes en la relación (tal sucede en el caso de las obligaciones legales, *v. gr.* las de carácter tributario, o las que impone el régimen de la responsabilidad civil extracontractual del artículo 1.902 CC) o ser directamente creadas por los sujetos que intervienen en ellas (tal es el caso de las obligaciones que nacen de los contratos).

En el primer caso (el de las obligaciones legales) la voluntad del sujeto pasivo de la obligación no se configura interiormente, no se asienta en el principio de la autonomía de la voluntad, sino que se le impone externamente. El sujeto pasivo de una obligación tributaria no conviene la obligación de pago con la administración acreedora de un impuesto. La soporta (la obligación, quiero decir) por venirle impuesta por una ley. Y en este punto no es posible olvidar la trascendencia de la ley en un sistema constitucional como el español, basado en la primacía de la ley, en el imperio de la ley, del que existen diversas expresiones en nuestro texto constitucional; así la igualdad de todos ante la ley (cfr. artículo 14 CE), el derecho a la tutela judicial efectiva sin indefensión (cfr. artículo 24 CE); o la independencia que se reconoce al poder judicial, sometido únicamente al imperio de la ley (cfr. artículo 117.1 CE).

¹ DÍEZ-PICAZO L, *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial II- Las relaciones obligatorias*, 6ª ed, Aranzadi, Cizur Menor, 2008, pág. 64.

DÍEZ-PICAZO lamenta la parquedad del Código Civil al tiempo de decir lo que deba entenderse por obligación y que “[P]arte de un concepto técnico y doctrinal que da por supuesto y únicamente el art. 1.088 dice que toda obligación consiste en dar, hacer o no hacer alguna cosa”².

Me atrevo a decir que en el sentir general cualquier persona sabe en qué consiste una obligación (aun cuando la ignore, la desconozca, la incumpla...) por más que la ley no nos proporcione un concepto de obligación ni nos diga lo que hayamos de entender por obligación. Por ahora, bastará con retener la idea de en qué consiste: dar, hacer o no hacer alguna cosa.

Hay, pues, obligaciones de dar, obligaciones de hacer y obligaciones de no hacer, cuyo origen puede ser legal o convencional, esto es, voluntario, nacidas del querer interno en que consiste el consentimiento y que, al exteriorizarse y coincidir con otro querer similar, cristaliza en un contrato.

² DÍEZ-PICAZO, L., *Op. cit.*, pág. 63.

3.- EL CONTRATO COMO FUENTE DE OBLIGACIONES

Ya he dejado indicado (*vid. supra*, capítulo segundo) cómo el contrato aparece citado entre las fuentes de las obligaciones, entre los actos con trascendencia jurídica generadores de relaciones consistentes en dar, en hacer o en no hacer alguna cosa.

Los contratos en el Código Civil español se configuran como un *acuerdo de voluntades* a través del cual sus partes constituyentes se comprometen a dar, hacer o no hacer algo (cfr. artículo 1088 CC).

En efecto, el artículo 1089 CC precisa que el contrato es fuente de obligaciones. La relación obligatoria es el vínculo que constriñe a quienes aceptan el contenido del negocio jurídico para cumplir con el papel que en el mismo han acordado desempeñar (dar, hacer o abstenerse de hacer).

Es tal el ligamen que se origina que el artículo 1091 CC le otorga fuerza de ley con el fin de reforzar la obligatoriedad de la prestación pactada, revelando asimismo un principio de relatividad por el que las prestaciones comprometidas sólo vincularán a los contratantes y a sus causahabientes, como se reitera y afianza en las mismas líneas por el artículo 1257 CC.³

GETE-ALONSO Y CALERA señala que “[L]a definición / descripción primera del contrato nos dice que este es **consentimiento obligatorio**, que el consentimiento **vincula** a las partes y es fuente de obligaciones (...) crea reglas jurídicas entre quienes se celebra”⁴.

Los contratos existen desde la prestación de su consentimiento por las partes⁵, siempre que concurren oferta y aceptación y, a su vez, se hallen presentes los otros dos elementos esenciales: objeto y causa válida de la obligación que se establezca. Su perfección es característicamente consensual;⁶ teniendo inicio, de esta suerte, el momento en el que comienzan a desplegar su efecto vinculatorio. Un contrato en ausencia de consentimiento no

³ TS (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 167/2020, de 11 marzo: “Para los terceros, el contrato es *res inter alios acta* [cosa realizada entre otros] y, en consecuencia, ni les beneficia (*nec prodest*) ni les perjudica (*nec nocet*). Nadie puede ser obligado por un contrato en que no ha intervenido y **prestado su consentimiento**, ni sufrir las consecuencias negativas del incumplimiento en el que no ha tenido intervención.”

⁴ GETE-ALONSO Y CALERA, M.^a D C., *Estudios sobre el contrato*, Atelier, Barcelona, 2008, pág. 23.

⁵ Código Civil, art. 1254

⁶ Código Civil, art. 1258

tiene fuerza obligatoria alguna como se resalta en la redacción de los artículos 1278⁷ y 1261⁸ CC.

RUIZ SERRAMALERA apunta: “[S]e puede afirmar que negocio jurídico es la declaración de voluntad aceptada objetivamente por el Derecho como fundamento de una relación jurídica y que va dirigida a establecer una especial ordenación de sus efectos”.⁹

El objeto característico en los contratos es la prestación, en torno a ella se originan dos figuras subjetivas: el deudor y el acreedor. Las partes pueden ser uno de ellos en exclusiva (contratos unilaterales), o bien, realizar ambas funciones recíprocamente (contratos bilaterales). En este segundo caso se está ante obligaciones de carácter sinalagmático en las que la causa, para cada una de las partes, es la prestación a cargo de la otra.¹⁰

Por su proximidad a la regulación legal coexisten dos tipos de contratos: típicos y atípicos. Esto es, los que están previstos y tienen una configuración legal predeterminada, presentándose como modelo el contrato de arrendamiento¹¹; y, los que se disponen bajo la protección del principio de autonomía de la voluntad, teniendo un diseño comprensivo y orientado a la satisfacción de los concretos intereses de los contratantes. Un contrato atípico originado para la cobertura de nuevas necesidades derivadas de la actual realidad económica y social es el contrato de leasing.¹²

El principio de autonomía de la voluntad, que ha quedado descubierto en la tipología contractual anterior, tiene su enunciado primero en el artículo 1255 CC. En él se reconoce a los contratantes la libertad de establecimiento de los términos en su concierto de voluntades con el objeto de abordar en medida mayor las específicas circunstancias de la prestación. El

⁷ “Los contratos serán obligatorios, cualquiera que sea la forma en que se hayan celebrado, siempre que en ellos concurran las condiciones esenciales para su validez.”

⁸ “No hay contrato sino cuando concurren los requisitos siguientes:

1.º **Consentimiento** de los contratantes.

2.º **Objeto cierto** que sea materia del contrato.

3.º **Causa de la obligación** que se establezca.”

⁹ RUIZ SERRAMALERA, R, *El negocio jurídico*, Universidad Complutense, Facultad de Derecho, Madrid, 1980, pág. 25.

¹⁰ Ejemplo arquetípico de obligación sinalagmática es el contrato de compraventa (cfr. Código Civil LIBRO IV TÍTULO IV, con especial atención al enunciado del art. 1445)

¹¹ Cfr. Código Civil LIBRO IV, TÍTULO VI sobre el contrato de arrendamiento

¹² “Dice la doctrina más autorizada que el leasing o arrendamiento financiero con opción de compra es aquel contrato que, **al amparo de los principios de autonomía de la voluntad y de libertad contractual**, relaciona un contrato de arrendamiento de cosa (mueble o inmueble) con otro de opción de compra sobre la misma, estando diferido el ejercicio de la misma al término del arrendamiento, o puede realizarse durante su vigencia, según los casos. No obstante, **la práctica ha configurado diversas figuras dentro del concepto general de leasing**.” Suarez Robledano J.M., “Algunas cuestiones de “leasing” en la jurisprudencia” CEFLegal. Revista práctica De Derecho (103-104), pág 70

único límite preciso es la no contrariedad de las cláusulas que libremente se adopten con las leyes, la moral o el orden público.

El contrato, de igual modo, se distingue según la precisión del momento en el que comienza a obligar, cuando es que adquiere la fuerza para desempeñar tal labor. Es en función de ese marco la distinción entre contratos consensuales (se perfeccionan por el mero consentimiento)¹³, reales (la perfección exige la entrega de la cosa)¹⁴ y formales¹⁵ (requieren de una solemnidad concreta para desplegar sus efectos)¹⁶.

Una clasificación adicional de los contratos se construye sobre la causa que los motiva pudiendo darse de esta manera contratos onerosos, aquellos nacidos con la expectativa de obtención de un determinado (conmutativos) o por determinar (aleatorios) rendimiento económico, o bien, contratos gratuitos o lucrativos. Encontrándose los últimos caracterizados por la falta de reciprocidad en la prestación motivada esta última por un ánimo altruista.¹⁷

En este sentido y atendiendo a su relación o ausencia de ella con una obligación previa se diferencian los contratos principales de los accesorios; respondiendo los primeros a la carencia de vinculación con ningún trato anterior y formándose los segundos ante la existencia de un negocio jurídico que existe con precedencia y se rinde imperativo para los mismos contratantes.

El modo de cumplimiento de la obligación concertada puede realizarse en forma de un acto único o, en cambio, de actos repetidos periódicamente en el tiempo. Siendo el caso de los contratos de tracto único y de tracto sucesivo, respectivamente. Como explica O'CALLAGHAN: “[C]ontrato de TRACTO ÚNICO es aquel que produce obligación u obligaciones de ejecución instantánea (por ejemplo, compraventa, donación). El contrato de TRACTO CONTINUO produce obligación u obligaciones de ejecución permanente (como la del arrendador que tiene que mantener la posesión de la cosa), y el de TRACTO

¹³ Véase artículo 1258 CC

¹⁴ Véase artículo 1740 CC

¹⁵ Constituyen la excepción al principio de libertad de forma que el mismo Código Civil proclama en su artículo 1278, porque su validez está condicionada al respeto de una ceremoniosidad específica. Por su parte, el art. 1280 CC recoge una lista tasada de negocios jurídicos que requieren su constancia en documento público con propósito de su virtualidad.

¹⁶ Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil art. 633

¹⁷ La donación (art. 618 CC) y el comodato (art. 1741 CC) son actos de mera liberalidad en los que no se espera que se pague o reponga la cosa donada o prestada, esto es, no hay prestación debida, aunque la transmisión patrimonial es la misma.

*SUCESIVO, de ejecución periódica (como la del arrendatario que ha de pagar una renta mensual, o el contrato de renta vitalicia).*¹⁸

A la vista del papel del contrato como principio de la relación jurídica imperativa se vuelve nítida su esencialidad en la formación de las relaciones sociales que comportan desplazamientos patrimoniales y surgimiento al tiempo de la posible finalización de otros lazos legales, es por ello que el Código Civil es su punto de partida en cuanto a regulación y posteriormente se desarrollan modalidades especiales en los extensos campos de actuación dados en el tráfico jurídico y mercantil tanto público como privado.

SERRANO ALONSO y SERRANO GÓMEZ hacen gala de esta cualidad cuando sostienen que “[E]n la vida en sociedad del individuo, el contrato se manifiesta como el centro o el eje sobre el que gira la actividad de los negocios y como el medio o instrumento más frecuente e idóneo para facilitar la vida de relación, (...), sobre el contrato se mueve la mayor parte de la actividad económica de un país: se adquieren y transmiten bienes y se pone fin a controversias jurídicas”¹⁹.

¹⁸O'CALLAGHAN X, *Compendio de Derecho Civil Tomo II Derecho de Obligaciones*, 6ª ed, Ediciones Jurídicas DIJUSA S.L., Madrid, 2009, págs. 221-222

¹⁹ SERRANO ALONSO E y SERRANO GÓMEZ E, *Manual de Derecho de Obligaciones y Contratos Tomo II Vol.1. Teoría General del Contrato*, EDISOFER, S.L., Madrid, 2008, pág. 19

4.-EL CONSENTIMIENTO COMO ELEMENTO ESENCIAL DEL CONTRATO

De los tres requisitos esenciales del contrato, al consentimiento puede reconocérsele un carácter principal.

Efectivamente, el artículo 1.254 CC subraya cómo la existencia misma del contrato depende de que una o varias personas **consientan** en obligarse, respecto de otra u otras, a dar alguna cosa o prestar algún servicio.

Con posterioridad, el artículo 1.261 CC lo enumera, en su ordinal 1º, como uno de los elementos esenciales del contrato. En palabras de DE CASTRO, es uno de “[L]os elementos específicamente constitutivos, es decir, los que normalmente producen el efecto jurídico del negocio que se invoca como título de la acción ejercitada, los que son necesarios y también bastan para que nazca el negocio”²⁰.

El propio Código Civil expresa en qué consiste el consentimiento cuando en su artículo 1.262 indica que se manifiesta por el concurso de la oferta y la aceptación sobre la cosa y la causa que han de constituir el contrato.

De este modo, el legislador cohesionó los tres elementos esenciales del contrato como configuradores del mismo. El consentimiento aislado es jurídicamente irrelevante, carente de cualquier virtualidad. Lo determinante es que recaiga sobre el objeto cierto que sea materia del contrato y sobre la causa del mismo, que son sus otros dos elementos esenciales (cfr. artículo 1.261 2º y 3º) CC).

Pueden ser objeto del contrato todas las cosas que no estén fuera del comercio de los hombres²¹, incluidas las futuras, así como los servicios que no sean contrarios a las leyes o a

²⁰ DE CASTRO, F., *El negocio jurídico*, Civitas, Madrid, 1985, pág. 53.

²¹ “Con relación al criterio establecido para las cosas, la jurisprudencia se centra en un examen casuista de qué cosas son intracomercio y cuáles son extracomercio en el concreto contrato de que se trate, atendiendo a sus específicas circunstancias. Así, a pesar de ser difícilmente considerados como “cosas” por muy amplia que sea esta expresión, **se consideran extracomercio**: los derechos de paternidad y filiación. Al ser derechos puramente espirituales y referirse al estado civil de las personas están excluidos, por lo que solo pueden ser ejercitados por aquellos a quienes les pertenecen en virtud del vínculo de sangre. Entre estos derechos se encuentran: la facultad concedida al hijo para reclamar su legitimidad, derecho personalísimo del hijo que no puede ser ejercitado por un tercero (STS 29 de octubre 1928); el uso del apellido, ya que “constituye un auténtico patrimonio moral de la persona solo transmisible de padres a hijos, siendo irrenunciable e imprescriptible, por su naturaleza y por su destino” (STS 13 de noviembre 1965 [R.5042]); o los efectos del reconocimiento de un hijo natural, que una vez hecho no se puede revocar por ser una cuestión relativa al estado civil, “de orden público” y, por tanto, “sustraída a la autonomía de la voluntad” (RDGRN 27 enero 1970 [R.3003]). La facultad de perdonar, así como todo lo que suponga el ejercicio y renuncia de la libertad individual (STS 18 febrero 1924) (SAN JULIAN, V., “Artículo 1.271” en Pasquau Liaño, *Jurisprudencia Civil Comentada*, T. II, 2ª ed., Comares, Granada, 2009, págs. 2.350-2.351)

las buenas costumbres (cfr. artículo 1.271 CC), quedando excluida la posibilidad de que el contrato recaiga sobre cosas o servicios imposibles (cfr. artículo 1.272 CC)²².

Y por lo que respecta a la causa, el tercero de los elementos esenciales del contrato, se identifica en los onerosos, para cada parte contratante, con la prestación o promesa de una cosa o servicio por la otra parte, en lo remuneratorios, con el servicio o beneficio que se remunera, y en los de pura beneficencia (es decir, en los actos jurídicos gratuitos) con la mera liberalidad del bienhechor (cfr. artículo 1.274 CC).

DÍEZ-PICAZO indica que “[L]a causa se configura así como el resultado que las partes quieren conseguir o el propósito práctico buscado, sin perjuicio de que la causa actúe también como el criterio que sirve para valorar o medir ese propósito práctico, y determinar de acuerdo con él, el grado de eficacia del contrato celebrado”²³.

La esencialidad de los tres elementos mencionados (consentimiento, objeto y causa) se expresa en su relevancia fundamental, de tal modo que la ausencia de cualquiera de ellos comportará la inexistencia misma del contrato (demandable mediante el ejercicio de la *acción de nulidad*) y su configuración defectuosa o viciada como causa de anulabilidad.

Considero plausible la atribución al consentimiento de tres acepciones que completan su naturaleza. Inspiradas en la obra²⁴ de TULLIO DELOGU:

En un primer acercamiento, por su indispensabilidad en la génesis de un contrato con plena eficacia jurídica, tanto que así se recoge en nuestro ordenamiento jurídico (cfr. artículo 1261 CC); en un segundo término, se le trata como punto rector para el inicio y posterior desarrollo de una relación en la dimensión de un negocio jurídico. Llegados a la última significación, cabe

²² La jurisprudencia se ha referido a la imposibilidad legal, a la imposibilidad física o material y a la diferencia de las mencionadas con la dificultad, ello provoca la liberación del deudor o deudores en la obligación por el impedimento objetivo cumplirla (cfr. artículo 1184 CC).

En la imposibilidad jurídica: quiero destacar la , TS (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 287/2014, de 22 de mayo, que falla la resolución del contrato para los casos en los que media un impedimento de tipo legal que convierte en antijurídico el cumplimiento de lo pactado. Como explica: “*En las obligaciones recíprocas, como las derivadas del contrato de compraventa, uno de sus efectos (no el único) es la **resolución por incumplimiento esencial** y se ha dicho que el contrato por el que vende a tercero la misma cosa vendida en documento privado anterior, implica incumplimiento esencial resolutorio, porque ha devenido imposible cumplir su obligación.*”

Sobre la imposibilidad física: la STS 258/2018 se limita a mencionarla como contenido del mismo art. 1184 CC, en concreto este supuesto sería apreciable en los casos en los que por causas de fuerza mayor el objeto señalado para la ejecución del contrato desaparece por causa no imputable a su deudor; ante esto cabría la rescisión del contrato por inexistencia del objeto sobre el que se formó el consentimiento. (cfr. artículo 1261.2º CC)

Para la distinción entre imposibilidad y dificultad: **STS 190/2014** “*Esta Sala ha destacado que la dificultad en el cumplimiento no debe identificarse con la imposibilidad de que habla el artículo 1184 (SSTS,1ª 11 noviembre y 15 diciembre 1987 , 23 febrero y 12 marzo 1994), siendo necesario que concurra una **total y absoluta imposibilidad objetiva de cumplir la obligación (SSTS,1ª de 11 noviembre y 15 diciembre 1987 , 23 diciembre 1988 y 1 febrero 1999)**. En alguna sentencia se indica que el artículo 1184 exige una alteración de las circunstancias completamente extraordinaria y racionalmente imprevisible que haga objetivamente inviable la revisión de los contratos para adaptarla a dichas circunstancias excepcionales y que se trate de un motivo imprevisible e irresistible, que no se considera existente en el caso de imposibilidad de lograr financiación.*” (TS (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 190/2014, de 16 de abril)

²³ DÍEZ-PICAZO, L., *Op. cit.*, pág. 275.

²⁴ DELOGU T., *Teoria del Consenso dell’Avente Diritto*, A. GIUFFRÈ, Milán, 1936, págs 3-4

destacar el carácter que la aquiescencia posee como “*permesso ad una lesione*”, esta es la decisión *consciente y libre* por medio de la cual una persona compromete (se aviene a lesionar) una porción de su patrimonio, trabajo y/o tiempo al cumplimiento de una obligación de la que posteriormente, espera un resultado positivo.

LALAGUNA citando a GROCIO recogió una noción, a mi juicio, sumamente destacable, sobre la autonomía privada porque “[L]os compromisos contractuales suponen en primer lugar -el libre ejercicio de la voluntad-, en cuanto se entiende que el hombre tiene completa soberanía sobre sus decisiones, de modo semejante a como tiene poder sobre sus bienes”.²⁵

4.1.-Declaración de voluntad

Como he mencionado (*vid.* capítulo segundo, “*El contrato como fuente de obligaciones*”), los pactos jurídicos requieren para su nacimiento la prestación indispensable del consentimiento recíproco; éste se materializa con el acto que anuncia la voluntad.

De nada sirve el conocimiento que no es exteriorizado (cfr. artículo 1262 CC), en la misma medida que tampoco es válido el ánimo que se manifiesta, con pretensión de producir efectos jurídicos, sin tener la capacidad para tal acto (cfr. artículos 1263 y 1264 CC).

Exteriorizar el consentimiento debe significar que ha habido un proceso previo de deliberación interna. Aunque el consentimiento sea presunto de alguna manera se exterioriza. Se trata de un proceso de valoración interna que lleva a decidir al sujeto que quiere algo.

La declaración de voluntad se revela distinta del consentimiento por ser ésta su manifestación externa. El consentimiento es el producto de un proceso realizado en el fuero interno de *cada* individuo, donde se sopesan los intereses concurrentes al mismo tiempo que se persigue satisfacer las necesidades y deseos vitales.

Ambos poseen una equifinalidad (la constitución y, desarrollo del negocio jurídico) y son interdependientes porque nada surge de un consentimiento que no se hace público y, de una manifestación que carezca de consentimiento correctamente formado, cabe apreciar la invalidez del negocio al completo (*vid.* Capítulo sexto “*Nulidad*”).

En expresión de GULLÓN BALLESTEROS, “[L]a teoría que da un valor decisivo a la voluntad, encabezada por SAVIGNY, sustenta que la voluntad es el elemento esencial del negocio jurídico; el Derecho dota de consecuencias jurídicas al querer del individuo. La declaración es un medio de manifestación de ese querer.”²⁶

²⁵ LALAGUNA DOMÍNGUEZ E., *Estudios de Derecho Civil: Obligaciones y Contratos*, Reus, Madrid, 1978, pág. 33

²⁶ GULLÓN BALLESTEROS A., *Curso de Derecho Civil*, TECNOS, Madrid, 1969, pág 29

Asimismo, la declaración de voluntad puede presentar tres tipos de vicios, éstos son: el error obstativo, la reserva mental y la simulación. Todos ellos son causantes de la nulidad de los contratos porque en ninguno existe el elemento esencial del consentimiento, *ni siquiera está presente en ellos un consentimiento mal formado.*

Me referiré al -error obstativo- en profundidad con motivo del capítulo quinto dentro del primer apartado, al que me remito.

DE CASTRO se refiere a la reserva mental como “[E]l hecho de que la declaración negocial sea realizada voluntariamente, pero con una voluntad que se oculta (reservada) contraria a lo declarado.”²⁷

La simulación consiste en la celebración de un negocio jurídico que no se quiere cumplir o que se cumplirá de manera distinta a cómo debe figurar en su apariencia legal. Los, como mínimo dos, contratantes que participan en la operación consienten en un acuerdo que difiere de lo que ambas pretenden realmente hacer u obtener.

GIUSEPPE STOLFI distingue la simulación absoluta de la relativa: “[E]s absoluta cuando las partes fingen concertar un acto, mientras en realidad no concertan ninguno; entonces estamos, por tanto, en presencia de un solo acto que es el simulado. Al contrario, la simulación es relativa cuando las partes fingen concertar un acto, mientras que en realidad concluyen otro diverso del primero (...) estamos pues, en presencia del acto simulado y del disimulado.”²⁸

En definitiva, los contratos son lo que son y no lo que las partes dicen que son.

4.2.-Supuestos especiales en el trato del consentimiento

Habiendo señalado en el epígrafe anterior, (vid. Inicio del capítulo tercero), el peso que al consentimiento reconoce la legislación, quiero destacar ahora una serie de supuestos particulares:

He querido analizar la presencia del consentimiento en la cesión de créditos, operación en la que de un contrato con la intervención de, como mínimo, dos partes (acreedor y deudor) pasa a existir un negocio jurídico derivado con un tercero en el que la conformidad de una de las originales ya no es preceptiva.

Al mismo tiempo, ha despertado mi atención el cuidado que se procura en la contratación con consumidores, cuando la fuerza de la negociación recae manifiesta y mayormente en una sola de las partes.

²⁷ DE CASTRO, F., *Op. cit.*, pág. 96

²⁸ STOLFI, G., *Teoría del Negocio Jurídico*, Revista de Derecho Privado, Madrid, 1959, págs 158-159

4.2.1.-La cesión de créditos

Nuestro cuerpo legal prevé que *“Todos los derechos adquiridos en virtud de una obligación son transmisibles con sujeción a las leyes, si no se hubiese pactado lo contrario”* (cfr. artículo 1112 CC en relación con la libertad de pactos del 1255 CC).²⁹

La cesión de créditos constituye un ejemplo especial en cuanto a intervención del consentimiento. Con esta figura se parte de una relación jurídica preexistente entre un acreedor y un deudor que tienen en pendencia un crédito.

Por indicación de CUADRADO PÉREZ *“[S]i bien la cesión es el resultado del pacto entre dos partes, cedente y cesionario, sus efectos se extienden sobre la figura del deudor cedido, quien habrá de cumplir su prestación frente a un nuevo acreedor.”*³⁰

El sujeto activo de la obligación inicial (cedente) vende su derecho de cobro a un tercero interesado (cesionario). Se produce la transmisión del crédito por el *acuerdo de voluntades* entre el cedente y el cesionario sin ser precisado el *consentimiento* del deudor cedido.

Así lo recoge la jurisprudencia: *“Notificada, pues, fehacientemente la deudora, la cesión es válida a todos los efectos pues como también tiene declarado reiteradamente el Tribunal Supremo, la cesión puede hacerse válidamente sin conocimiento previo del deudor y aun contra su voluntad sin que la notificación tenga otro alcance más que el de obligarle con el nuevo acreedor, de suerte que a partir de la misma no se reputará legítimo el pago que se haga al cedente y no al cesionario, el cual se subroga con plenitud jurídica en la posición jurídica de aquél tanto en lo relativo a la obligación principal como respecto de las accesorias que en su garantía se hubiesen, en su caso, constituido.”*³¹

En el mismo sentido, para el cambio de deudor, de conformidad con el artículo 1205 CC *“puede hacerse sin el consentimiento de éste, pero no sin el consentimiento del acreedor”*

4.2.2.-Contratación con consumidores

Teniendo en mente el alcance colectivo del fenómeno de contratación ante el que nos encontramos se hace preciso señalar la aparición de los contratos de adhesión, los cuales aún requiriendo la bilateralidad mínima de los sujetos contratantes son acuerdos que han sido elaborados de forma casi íntegra, estableciendo sus modos y condiciones, por una de las

²⁹ Ello sin preterir la tutela que posteriormente el Código dona al deudor cedido (cfr. artículos 1527 y 1535 CC).

³⁰ CUADRADO PÉREZ C., *La Cesión de Créditos*, T.II, Dykinson, Madrid, 2014, pág 57

³¹ TS (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 613/2008, de 2 de julio

partes y la otra u otras que participan como signatarias, con el derecho de una correcta información previa, se limitan a manifestar su *aceptación* en los términos del mismo.

Los productores y/o empresarios se reconocen poseedores de la facultad directriz en el contrato, basta con detenerse en el mero hecho de que ofrecen al público lo que muchos necesitan o desean conseguir. Es así, como minimizando la negociación privada, toman las riendas en el diseño y condiciones del contrato; se lo proponen a los potenciales consumidores y finalmente los que adquieren la condición de definitivos lo hacen a través de un allanamiento puro y simple a sus cláusulas porque el bien o servicio que se oferta les interesa.

Sin intervención normativa que proteja al sujeto contractual débil, lo normal es que el sujeto contractual fuerte se exceda. Tratando de evitar la potencial situación de riesgo y abuso que determinados tipos de contrataciones podrían suponer para el consumidor. Esto provoca, como es de esperar, un mecanismo reactivo de los poderes públicos en aras a salvaguardar los intereses sociales y la buena fé.³²

³² En esta dirección, la STJUE de 9 de julio de 2020 establece: "(...) el artículo 6, apartado 1, de la Directiva 93/13 debe interpretarse en el sentido de que no se opone a que una cláusula de un contrato celebrado entre un profesional y un consumidor, cuyo carácter abusivo puede ser declarado judicialmente, pueda ser objeto de un contrato de novación entre ese profesional y ese consumidor, mediante el cual este último renuncia a los efectos que pudieran derivarse de la declaración del carácter abusivo de esa cláusula, siempre que la renuncia proceda de un consentimiento libre e informado por parte del consumidor, extremo este que corresponde comprobar al juez nacional"

5.-LOS VICIOS DEL CONSENTIMIENTO

El artículo 1265 CC establece las cuatro posibles causas que vician la voluntad prestada en el negocio jurídico, poniendo la acción de nulidad³³ del artículo 1301 CC al servicio de los casos para los que concurra el consentimiento concedido por error, violencia, intimidación o dolo.

El contrato no existe a falta de consentimiento o sin su válida prestación. Las notas claras que convienen en el anterior escenario son la libertad y la consciencia³⁴ sobre aquello que se está acordando. Resultado de las mismas es la volición que una parte ha construido atendiendo a una interpretación acorde a la realidad y con asentimiento pleno.

SERRANO ALONSO Y SERRANO GÓMEZ conciben los vicios de la voluntad con la definición siguiente: “[T]odo tipo de circunstancias concurrentes en el momento de formarla que influyen directamente en su contenido de modo que si no hubiesen existido (...), la declaración de voluntad o no se hubiese emitido o tendría un contenido distinto.”³⁵

La tradición jurídica ha creado dos mitades³⁶ para clasificar los vicios que puede presentar la voluntad de los contratantes, la primera ligada a la *falta de conocimiento*, supuesto marco del *error* y del *dolo* y la segunda unida a la *falta de libertad* que se produce en la *intimidación* o *violencia moral*.³⁷

Para una sanción tan grave en el ordenamiento, como es la **nulidad** del negocio jurídico, es preciso acreditar que indudablemente se ha producido una transgresión de la voluntad. En esta mira me propongo analizar y delimitar a continuación las cuatro únicas coyunturas tasadas como vicios de la voluntad.

³³ Corresponde al artículo 1302.4º del Código Civil indicar la legitimidad para su ejercicio la cual se encuentra otorgada a quienes *padecieron* cualesquiera de los vicios, con prohibición expresa a quienes se sirvieron de los mismos en el contrato.

³⁴ Se encuentran definiciones arquetípicas en materia de derecho matrimonial, donde el error en cualidad es suficientemente determinante en la voluntad de contraer matrimonio para producir su invalidez.

La SJPI de 19 de junio de 2011 da notas sobre la sustancialidad del objeto: “[P]ara que el consentimiento sea válido se requiere que los contrayentes tengan capacidad para consentir, que la formación de la voluntad no esté viciada, por **anomalías cognoscitivas o volitivas** que la ley haya significado como causas de nulidad y que la **prestación de ese consentimiento sea real, seria y tenga un contenido matrimonial.**”

(Juzgado de Primera Instancia Nº 75 de Madrid, Sentencia núm. 393/2011, de 19 julio)

³⁵ SERRANO ALONSO E Y SERRANO GÓMEZ E, *Op. cit.*, pág. 76

³⁶ Otra distinción que se hace en el ámbito legal de las mismas mitades la constituye el -dies a quo- de la prescripción anunciada en el artículo 1301 CC, siendo para la intimidación y la violencia el día en el que cesan aquellas y el día de la consumación del contrato el que motiva el cómputo de la extinción de la posibilidad de ejercicio de la acción en el dolo y en el error.

³⁷ LACRUZ, J, *Elementos de Derecho Civil II Derecho de Obligaciones*, Volumen Primero, 4ª ed, Dykinson, Madrid, 2007, pág. 358.

5.1.-EL ERROR

Siguiendo el orden dado por el precepto de cabecera, en el artículo siguiente se comprende el “error”. El mismo no invalida el consentimiento proporcionado de cualquier manera sino cuando recae sobre la sustancia objeto³⁸ del contrato o las condiciones de la misma (habiendo sido estas las que motivaron su celebración).

LACRUZ escribió: “[C]uando los contratantes actúan por error se rompe la unidad del mutuo consentimiento al no corresponder lo que quieren con error a lo que querrían sin él.”³⁹

No todo error sirve para invalidar el contrato. La jurisprudencia ha venido exigiendo una estrecha relación de causalidad entre la equivocación alrededor de la cual se forma la voluntad y el peso de la misma en la sustancialidad del negocio jurídico.⁴⁰

En la STS 19 de mayo de 2016.⁴¹ apreciaron que el consentimiento viciado por error es aquel que se otorga sin entendimiento o con confusión en los elementos esenciales del negocio jurídico:

“[E]n todo caso, es jurisprudencia reiterada que en este tipo de contratos sobre productos financieros complejos y de riesgo, la normativa reguladora del mercado de valores es fundamental para determinar si el error es sustancial, puesto que establece para las empresas que operan en el mercado financiero una obligación de información a los clientes con estándares de claridad e imparcialidad muy elevados, y determina los extremos sobre

³⁸RUIZ SERRAMALERA indica que “[P]ara poder explicar el objeto del negocio jurídico como concepto único que abarque a todos, sea cual fuere su naturaleza y finalidad, debe entenderse como aquella **realidad jurídica sobre la que incide el negocio, o en relación a la cual recae la voluntad negocial** y que se convierte en el **móvil o interés principal del comportamiento humano.**” (RUIZ SERRAMALERA, R, *Op. cit.*, pág. 29)

A lo cual cabe sumar, con el fin de conseguir la validez plena del objeto en el contrato, sus requisitos imperativos de licitud, posibilidad y determinabilidad (cfr. arts 1271, 1272, 1273 CC)

³⁹ LACRUZ, J, *Op. cit.*, pág. 358.

⁴⁰ El Catedrático LASARTE señala además que “[A]unque el artículo 1266 se limite a prescribir que el error ha de ser esencial o sustancial, se requiere igualmente para invalidar el contrato que se trate de un **error excusable**. Con semejante calificación se pretende indicar que **el que incurre en yerro debe acreditar haber ejercitado una diligencia normal en el conocimiento de los extremos propios del objeto del contrato y que, pese a ello, no ha logrado superar la falsa representación mental en que ha incurrido.**”

(LASARTE, C, *Contratos: Principios de Derecho Civil*, T.III, 21ª ed., Marcial Pons, Madrid, 2019, pág. 24).

⁴¹TS (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 331/2016, de 19 mayo; que se pronuncia sobre el caso de las cláusulas -swap- las cuales eran contrataciones de Permutas Financieras vinculadas a tipos de interés; estribaban en un medio de convertir una financiación a tipo variable en fijo. El cliente pagaba un tipo de interés asegurado, si el mismo, en un período cierto y asimismo convenido, estaba por encima del tipo de interés del mercado se generaban liquidaciones positivas. No obstante, bien cuando el tipo de interés mencionado se encontraba por debajo del tipo del mercado el cliente recibía un cargo en la cuenta que había facilitado. Concurriendo así liquidaciones positivas y pero también negativas. Se trataba de productos que dejaban mucho margen y que, sin embargo, no eran fáciles. La mayoría de los clientes no los entendían.

Dicha alta complejidad comportaba el deber de la exhaustiva puesta en conocimiento por parte de los oferentes del producto, cuestión que queda confirmada como realizada de forma insuficiente por los últimos y malentendida por la mayoría de los compradores que posteriormente presentaron demanda peticionaria de la nulidad del contrato en base al mismo error vicio del consentimiento.

No obstante, en ningún caso cabría su asimilación al dolo porque en este asunto, se proporcionó la información completa al cliente de forma escrita, lo que sucedía era que venía servida en letra pequeña, es lícito pensar que se conformaran con la información que les explicaron aun sin ser ésta suficiente para dar lugar a una comprensión entera.

los que ha de versar tal información (naturaleza y riesgos del producto, costes de cancelación posibles conflictos de interés, etc). Por tanto, si no se da esa información y el cliente incurre en error sobre esos extremos sobre los que debió ser informado, **el error puede considerarse sustancial**, pues recae sobre los **elementos esenciales** que determinaron la prestación de su consentimiento [...].”

Asimismo la doctrina localiza la existencia por un lado del “*error obstativo o impropio*” y por otro del “*error propio*”.

Si bien el primero se trata de la discordancia entre lo internamente querido -*aliud volit*- y lo externamente manifestado -*aliud dixit*- , el segundo alude a una dicotomía entre una norma de derecho y/o la realidad y lo interpretado y/o percibido de la misma. Pudiéndose extraer de estas definiciones que en el caso superior se tiene un conocimiento acertado de la realidad mientras que en el posterior es el discernimiento el factor que juega en detrimento.

El error obstativo, en palabras de DÍEZ-PICAZO, “[E]s el error que recae en la **declaración de voluntad**. No ha tenido ésta ningún obstáculo para formarse libremente, pero al expresarse al exterior se da el error, la divergencia deseada entre lo declarado y querido. Hay también un error en el que la recibe, pues cree que corresponde a la verdadera voluntad del que emitió la declaración.”⁴²

Una tesitura en la que la aparición del error obstativo podría descubrirse en los negocios jurídicos que se traban en un idioma distinto. La confusión en el significado de los términos puede ocasionar la creencia de estar conviniendo en una transacción distinta de la que en realidad y formalmente queda constituida. Servirían como ilustración los verbos alemanes -*kaufen*- (comprar) y -*mieten*- (alquilar). El emisor podría estar utilizando un verbo en confusión por el que pretendía emplear y convenir para un acuerdo de voluntades con desplazamiento patrimonial distinto del que en verdad pretendía.

El error impropio u obstativo no es en lo cierto un vicio de la voluntad al formarse ella en un modo libre y consciente con carácter previo y siendo en la prestación del consentimiento donde cabe que el fallo sea apreciado, es en el último acto donde no existe ánimo de contratar para aquello que se está pactando y el contrato deviene nulo por falta de un elemento esencial (cfr. artículo 1261 CC).

En la obra del Catedrático SERRANO ALONSO y del Profesor SERRANO GÓMEZ se contemplan dos categorías dentro del error propio: “[A)] de derecho⁴³, cuando se ignora o se

⁴² DÍEZ-PICAZO, L. y GULLÓN, A., *Sistema de Derecho Civil*, Vol. II, T1, 11ª ed., Tecnos, Madrid, 2016, pág. 49.

⁴³ En ese caso se estaría actuando en un proceder el cual diferiría de conocer la verdadera dimensión y alcance de la norma.

*desconoce la existencia de una norma o su alcance; [B] de hecho, cuando recae sobre las variadas circunstancias que acompañan la celebración de un contrato.*⁴⁴

El mismo precepto continúa añadiendo que el **error en la persona** sólo sería causa de nulidad si comportara el motivo principal⁴⁵ del consentir.

Esta noción de error se encuentra vinculada a los bien conocidos contratos *-intuitu personae*⁴⁶, estos son los que se celebran en atención especial y concreta a las personas que se van a obligar a cumplir con la prestación característica del acuerdo, sin perjuicio de que también los mismos puedan ser sinalagmáticamente acordados y tenga cada parte su deber de realización atendiendo a sus cualidades particulares.

Para la presencia del “*simple error de cuenta*” se prevé su mera corrección.

MORALES MORENO explica cómo el fallo aritmético puede darse tanto en el momento de celebración del negocio jurídico como en su posterior ejecución

El autor estresa su potencial vinculación a la sustancialidad del objeto cuando dice: “[E]n ocasiones el contrato **incorpora** no sólo las bases de cálculo del valor de lo vendido, sino también el resultado del cálculo realizado (...). Si hay un error en el cálculo, el contrato contiene elementos contradictorios. (...). Ha de tenerse en cuenta que el estar todo ello incorporado al contrato, no sólo las bases sino también el propio resultado, ha constituido **elemento determinante para contratar**.”⁴⁷

Más adelante concluye que: “[S]i el error es un simple error de cuenta, (error de operación) parece que da lugar tan solo a una rectificación, a no ser que en el ánimo de las partes prevaleciera la consideración del resultado sobre el modo de calcularlo. Así, pese a estar erróneamente establecido, se ha convertido en lo verdaderamente querido.”⁴⁸

⁴⁴ SERRANO ALONSO, E, SERRANO GÓMEZ, E, *Op. cit.*, pág. 77.

⁴⁵ Se puede apreciar la importancia que el Código Civil da a la contratación en base a las cualidades de la persona cuando, también, en el artículo 1595 protege al contratante que se obligó en base a ellas para los casos en los que el llamado a realizar la obra, muriese -primer párrafo-, o no pudiera acabarla por imposibilidad ajena a su ánimo -tercer párrafo-. Es así cómo queda de relieve la relevancia del cumplimiento de las obligaciones que nacen atendiendo a los atributos de las personas en su ejecución.

⁴⁶ Raymond Célice recoge un ejemplo de lo más ilustrativo sobre los mismos en su libro: “*El error en los contratos*”; “*El Director de un music-hall había contratado un grupo de dos gimnastas conocidos bajo una denominación común -los Carpeti-; pero, habiendo trabajado ya a su servicio ese grupo, observó que uno de los miembros que lo componían había sido reemplazado, antes del contrato, por un nuevo artista, y solicitó la nulidad de la convención. Los gimnastas respondieron que ellos constituían siempre el grupo cuyo nombre era conocido y que el Director no tenía por qué preocuparse de los individuos que lo componían; mas esta argumentación no triunfó y la convención fué anulada; solución justa porque el trabajo de un gimnasta varía según la persona que lo ejecuta, y la persistencia de la denominación común no era garantía suficiente para el Director del music-hall de que encontraría en el nuevo artista las mismas cualidades que había observado en su antecesor.*” *Analecta*, Pamplona, DL: NA-280/2015, pág. 159

⁴⁷ MORALES MORENO, A-M, “*El error en los contratos*”, 1ª ed., CEURA, Madrid, 1988, pág. 182

⁴⁸ MORALES MORENO, A-M, *Op. cit.*, pág. 182

La estimación del error en el cálculo como causa invalidante del contrato solo se produce en los escenarios en los que se encuentra estrechamente ligado a la sustancialidad de la cosa objeto del contrato. Por lo que, en los anteriores, para recurrir a la invalidez del negocio se volvería en la dirección del 1266.1 CC (error esencial).

5.2.-EL DOLO

El dolo es el vicio del consentimiento que hace nacer la voluntad bajo la premisa errónea de un fraude. Un contrato afectado por dolo se puede llegar a declarar nulo cuando éste ha determinado el motivo principal del ánimo del contratante sobre el que recae el engaño.

Precisamente, en la redacción del artículo 1269 CC se contienen las notas inherentes al mismo las cuales son; "La presencia de palabras o maquinaciones insidiosas", "Resultado de la acción de uno de los contratantes", "Que inducen al otro a celebrar un contrato", "Que de otra manera no hubiera hecho".

La conducta insidiosa implica⁴⁹ que se ha procedido sirviéndose de artificio y con la asistencia de mala fé⁵⁰ entendiéndose aquella como el ánimo de engañar (en él, una parte contratante sabe que está induciendo a la otra a error), así, la plena consciencia y determinación sobre que se esté ejecutando una acción que conduce a equívoco. El "*animus decipiendi*" se encuentra presente en la conducta que lo porta tanto en forma activa (engaño directo) como en pasiva (omisión del deber de información).⁵¹

⁴⁹ Dice la STS 1279/2006: "*Existe una **conducta insidiosa** -con propósito de engaño- por parte del vendedor, dirigida a provocar la voluntad negocial, la cual, como declara la jurisprudencia, se puede manifestar tanto por las **palabras empleadas** -lo que se dice- como por la reticencia, consistente en la **omisión de hechos** o circunstancias influyentes y determinantes para la conclusión del contrato, y respecto de los que existe el deber de informar según la buena fe o los usos del tráfico. La voluntad del declarante - comprador- quedó viciada en su libertad y conocimiento como consecuencia de, cuando menos, la omisión (dolo negativo), además de que también se le aseguró la absoluta falta de razón alguna de Inmobiliaria Lerma S.A. y que el pleito estaba ganado dado el contenido del documento privado de venta firmado por el representante de dicha entidad. El desconocimiento de la verdadera razón opositora de la Inmobiliaria Lerma S.A. y sobre todo del contenido de la Sentencia del Juzgado desfavorable para el Sr. Alejandro ha sido motivo esencial determinante de la decisión de otorgar el contrato, por lo que concurre la gravedad que exige el "dolo causante" -"causam dans"-, ya que es de la más elemental lógica entender que, de conocer las circunstancias expresadas, el Sr. Gaspar no habría celebrado el contrato y pagado cantidad alguna."*

⁵⁰La doctrina señala a su vez la existencia del *-dolus bonus-*, basado en una práctica común de descripción ensalzada de productos en venta, contemplada en los usos del comercio y tendente a hacer apreciar la compra como más atractiva por parte del usuario que recibe el mensaje. Destaca por su sencillez de identificación de manera tal que no cabe considerarlo como un fraude. Es nuestro texto constitucional, el primero que subraya la protección que se despliega para los consumidores (cfr. artículo 51.1 CE), posteriormente especificado en las disposiciones del Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias (cfr. artículos 18.1 y 19.2) y en la Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal (cfr. Capítulos II y III en especial atención a los artículos 5,6,7,8,20,22,23 y 25). Es una construcción teórica, la ley no lo confiesa, se limita a trazar los supuestos en los que la actividad pasa a considerarse ilícita.

⁵¹ En la STS núm. 717/2007 se recoge un ejemplo del dolo omisivo al resolver nuestro Alto Tribunal sobre la presencia del ánimo fraudulento en el comportamiento de un contratante de seguros que omitió información de carácter fundamental, con la ocultación del padecimiento de una enfermedad, cuando concertó el contrato con la empresa aseguradora.

El dolo efectuado por un tercero no constituye la nulidad del acuerdo cuando el contratante distinto del engañado desconoce la causa y es completamente ajeno a esta.⁵² Ello se desprende de la propia redacción del precepto al exigirse que debe ser ejecutado por uno de los contratantes. Noción motivada, como apunta DE CASTRO, por la seguridad del tráfico jurídico.⁵³

Para la ocasión de la nulidad se requiere además que el dolo vertido sea grave⁵⁴ y no haya sido utilizado por ambas partes de lo contrario el principio de buena fé se rompería y, por tanto, la misma protección que ésta provee (cfr. art. 1270 CC).

Se hace preciso demostrar el nexo de causalidad de la maquinación insidiosa. La gravedad del dolo comporta esa vinculación con el triunfo del engaño, este se aprecia cuando, en palabras de CORDERO LOBATO Y MARÍN LÓPEZ, “[T]iene envergadura bastante para, a tenor de las circunstancias, producir el engaño y conseguir la perfección del contrato. Así entendido, el dolo grave es el dolo causal, esto es, el causalmente relevante de la celebración del contrato.”⁵⁵

A la insidia de la que se sirven *ambos* contratantes se la conoce como dolo recíproco. Es el mismo sistema quien lo condena, positivamente, dado que señala la no producción de la nulidad cuando la totalidad de las partes ha empleado maquinaciones fraudulentas. La descrita bilateralidad, en palabras de O'CALLAGHAN, se compensa.⁵⁶

El segundo párrafo del art. 1270 CC regula la casuística del dolo incidental, el cual no comporta la nulidad del contrato sino la obligación de compensar en daños y perjuicios por parte del que lo induce al contratante cuya voluntad fue captada a través de este medio.

LASARTE acusa la falta de definición legal y lo explica como “[L]a conducta engañosa que lleva a quien, libre y conscientemente, está decidido a contratar, a aceptar unas condiciones desfavorables o perjudiciales que no hubiera aceptado de no intervenir el dolo incidental. Por ejemplo, necesito que me arreglen el coche en el pueblo donde se me ha averiado; pero el

⁵² Lo que es más, la responsabilidad de esta acción dolosa conduciría al art. 1902 CC, como obligación extracontractual derivada de la culpa que tendría ese tercero extraño al negocio. Sin perjuicio de que, a pesar de la ajenidad su acción, sí que fue determinante en la existencia del contrato.

⁵³ DE CASTRO, F., *Op. cit.*, pág. 154.

⁵⁴ DE CASTRO, F., *Op. cit.*, pág. 153, nota a pie de página nº 18: “[N]o parece necesario señalar especialmente, dada su evidencia, el requisito negativo de no haber sido advertida la maniobra (“sed doli non ignarus”), ya que si se ha percibido su existencia, entonces no puede hablarse de vicio de la voluntad (quien conoce el engaño y actúa, no actúa engañado).”

⁵⁵ CARRASCO PERERA A. (Director), CORDERO LOBATO E., MARÍN LÓPEZ MJ., *Lecciones de Derecho Civil, Derecho de Obligaciones y Contratos en General*, 2ª ed, Tecnos, Madrid, 2016, pág. 49

En los mismos términos se pronuncia NAVARRO MENDIZÁBAL y amplía el razonamiento anterior cuando analiza el primer párrafo del artículo 1270 de la manera que sigue: “[P]or un lado, es una sanción a la utilización del dolo por ambas partes y, por otro, parece que quien realiza maquinaciones insidiosas debe estar prevenido de que el otro puede hacer lo mismo y por ello **su voluntad no está viciada** (como si fuera entre pillos anda el juego). Es una especie de -compensación de dolos-.” vid. NAVARRO MENDIZÁBAL Í.A., *Derecho de Obligaciones y Contratos*, 4ª ed, Thomson Reuters, Cizur Menor, 2022, pág. 314

⁵⁶O'CALLAGHAN X, *Op. cit.*, pág. 244

*astuto mecánico, argumentándome que es la romería de la comarca (lo que es falso), hace que acepte un precio desorbitado por la reparación.”*⁵⁷

En cuanto a su conexión con el error se puede afirmar que lo que a ambos vicios une es la representación mental equivocada de la realidad bajo un concepto que creyeron cierto los contratantes cuando participaron en la convención. No obstante, el error es una apariencia a partir de una realidad que no se presenta alterada mientras que en el dolo la última es creada y deformada mediante artificios de la otra parte. La diferencia con el error es que se origina en el juicio de quien presta su consentimiento por maniobra de otra persona cuya identidad puede coincidir aunque no necesariamente con la otra parte contratante.

5.3.-LA VIOLENCIA

Se trata de la forma física orientada a obtener el consentimiento de una parte contratante a través de un medio ilícito como es la compulsión en las personas o en las cosas.

La delimitación de su concepto se alberga en el Código Civil con las disposiciones de los artículos 1267 y 1268. Es el mismo texto legal quien procura la definición de violencia junto con la intimidación en un precepto único, donde, posteriormente, los define por separado.

Tengo a bien señalar que el núcleo de identificación de la violencia radica en que esta sea una fuerza, física e irresistible. De esta suerte, el sujeto sobre quien se ejerce no la puede vencer y, por tanto, se doblega, prestando su consentimiento en el contrato que se propone por la parte contraria.

SERRAMALERA escribió: “[L]a violencia sólo puede comprenderse como fuerza coactiva que **obliga a querer algo porque no hay otra forma de impedir su actuación.**”⁵⁸

Gran parte de la doctrina afirma que la violencia ejercida bajo el propósito de arrancar la voluntad contractual convierte el consentimiento dado directamente en nulo porque en esa circunstancia no está viciado sino que, no existe.⁵⁹ Se sigue manteniendo, en cambio, que para

⁵⁷ LASARTE, C, *Op. cit.*, pág. 299

⁵⁸ RUIZ SERRAMALERA, R, *Op. cit.*, pág. 135.

⁵⁹ Así lo describen CARRASCO PERERA Á. (Director), CORDERO LOBATO E., MARÍN LÓPEZ MJ., *Lecciones de Derecho Civil, Derecho de Obligaciones y Contratos en General*, 2ª ed, Tecnos, Madrid, 2016, pág. 41; “[H]ay violencia viciante, también llamada **violencia relativa o compulsiva** -cuando para arrancar el consentimiento se emplea una fuerza irresistible- (...). Esta fuerza física, que afecta al consentimiento del contratante, pero no lo suprime, ha de ser -irresistible-, en el sentido de que no ha podido ser repelida por el sujeto que la padece; dadas las circunstancias, el sujeto no ha podido oponerse eficazmente a esa fuerza. Distinta de la violencia viciante es la **violencia absoluta**, que se caracteriza por el empleo de una fuerza física sobre una persona que **excluye totalmente su voluntad** (p. ej., cuando uno levanta la mano en una subasta porque otro se la levanta por la fuerza).

la intimidación es anulable. Asimismo, se apunta en la dirección de una interpretación amplia de la misma constituyendo esta un único vicio de la voluntad junto con la intimidación.⁶⁰

Ante el debate doctrinal que se despierta, entre quienes no considerarían a la violencia como un elemento corruptor se ha propuesto una concepción que pretende casar las disyuntivas y con la que, personalmente, estoy más de acuerdo. Dicho pensamiento se centra en la identificación de una modalidad de *violencia absoluta*, consistiendo la misma en la prestación mecánica y física del consentimiento en el mismo momento en el que la violencia se está infligiendo con la intención única de cesarla, ello no constituiría vicio de la voluntad si bien comportaría la ausencia de un elemento esencial del contrato.

Por otro lado, cabría encontrar la existencia de una *violencia relativa*, por la que el consentir nace tras el acaecimiento de una agresión, esta circunstancia devendría en vicio de la voluntad, ya que, aún habiendo desaparecido la ejecución de la violencia en el momento que se consiente, es nítidamente apreciable la relación de causalidad que une ambos acontecimientos.

Así lo señalan DÍEZ-PICAZO y GULLÓN cuando explican: “[L]a coacción, (...), puede ser **absoluta**, en otras palabras, la fuerza bruta y material que excluye por completo la voluntad y la sustituye convirtiendo al declarante en un mero autómatas (una persona firma un documento porque otra le ha sujetado y le ha llevado la mano), o puede ser una **coacción psíquica** cuando la fuerza, sin sustituir la voluntad, contribuye a que ésta no se manifiesta libremente (se acepta un contrato después de una paliza).”⁶¹

En base a todo lo expuesto y atendiendo a la máxima “*voluntas coacta, sed tamen voluntas*”, se consolida, la posibilidad de un ánimo deficientemente formado al haber concurrido sobre él el ejercicio de la violencia que, sin embargo, continúa siendo asentimiento. De este modo, considero que cabe mantener la noción de violencia en forma diferenciada en tanto que por sí sola vicia el consentir.

Acompañando al art. 1268 CC, el contrato queda viciado por violencia, cuando ésta reúne sus notas características, con independencia de haber sido la misma ejercida por el otro contratante o bien si se produce como resultado de su ejercicio por un tercero.

Es este un caso de **falta absoluta de consentimiento** (art. 1261.1.º CC), y no de vicio del consentimiento (v. epígrafe VII).”

⁶⁰ Vid. O'CALLAGHAN X, *Op. cit.*, pág. 244 y CARRASCO PERERA A. (Director), CORDERO LOBATO E., MARÍN LÓPEZ MJ., *Op. cit.*, pág. 40 -in fine-, a los que también se suma el escepticismo de DE CASTRO; DE CASTRO, F., *Op. cit.*, pág. 134.

En estos términos se pronuncian también SERRANO ALONSO Y SERRANO GÓMEZ cuando mantienen, refiriéndose a la violencia y a la intimidación, que “[N]o es infundado pensar que, según su intensidad, puedan llegar a equipararse con la ausencia del consentimiento y, por tanto, ser causa de la nulidad del contrato.” (SERRANO ALONSO E. y SERRANO GÓMEZ E., *Op. cit.*, pág. 79)

⁶¹ DÍEZ-PICAZO, L. y GULLÓN, A., *Op. cit.*, pág. 50.

5.4.-LA INTIMIDACIÓN

Existe en el momento en que *“se inspira a uno de los contratantes el temor racional y fundado de sufrir un mal inminente y grave en su persona o bienes, o en la persona o bienes de su cónyuge, descendientes o ascendientes.”*

De conformidad con la redacción literal del art. 1267 CC se extraen varios elementos los cuales pretendo analizar individualmente.

En el primer puesto se encuentra la **inspiración** de la conducta, es decir, la acción determinada y consecuente con propósito de extraer el consentimiento. En cuanto a la autoría, CARRASCO Á., CORDERO E. Y MARÍN M.J., reseñan: *“[A]unque el Código no lo exija, es necesario que el sujeto que amenaza lo haga con dolo (desea provocar ese temor de sufrir un mal , o acepta esa provocación) o con culpa o negligencia (pudo prever que estaba provocando miedo o podría provocarse).”*⁶²

El sujeto receptor de la conducta que se está describiendo debe ser, pedido expresamente por el Código, **“uno de los contratantes”**, se establece en el Cuerpo Legal una doble negación, que conecta con el último párrafo del precepto, dirigida a sentar que no cabe la invalidez del contrato en ausencia de un agente *externo* que prive efectivamente de la libertad para formar el consentimiento. La intimidación orienta la voluntad en el camino que la otra parte persigue. En consecuencia, la intervención de un mínimo de dos sujetos deviene imprescindible.

Se inspira un **“temor”** que impulsa al sujeto pasivo a contratar por miedo a la producción de un mal que seguidamente valoraré en cuanto a su gravedad. El miedo hace querer, a la parte que lo sufre, obligarse en los términos que se le presentan porque de esa manera evita la producción del mal con el que se le amenaza. Quiere el contrato porque el beneficio que le reporta la suscripción al mismo es liberarse del mal.

No cabe estimar la concurrencia de intimidación si el receptor de la misma, aún el contenido del mensaje, no experimenta en sí la sensación de no tener mejor salida que allanarse en la convención. De esta manera, se preceptúa una relación de causalidad entre la amenaza que se emitió y la aceptación del negocio jurídico.

La STS 81/2012 constituye un ejemplo de la exigencia que anteriormente he descrito (vid. párrafo supra), al proveer una resolución que rechaza la concurrencia de intimidación cuando alega la falta de nexo causal:

“En definitiva, la facultad de elección del intimidado no estuvo gravemente cercenada. No existe nexo eficiente de causalidad entre la amenaza de resolver la relación el mismo día en que fue

⁶² CARRASCO PERERA A. (Director), CORDERO LOBATO E., MARÍN LÓPEZ MJ., *Op. cit.*, pág. 43

*notificada la resolución, y el consentimiento expresado en el contrato. " Fue la precipitación y la falta de previsión de la aquí apelada lo que le obligó a buscar la solución que estimó pertinente".*⁶³

DÍEZ-PICAZO, L. y GULLÓN, A., indican que las notas de **racionalidad y fundabilidad** se interrelacionan con los mecanismos de ponderación que están al servicio del juzgador (cfr. artículo 1267 CC párrafo 3º) para estimar, atendiendo a la edad y condición de la víctima cuánta cabida tiene la amenaza en determinar el ánimo de contratar.⁶⁴

El temor versa necesariamente sobre la desencadenación de un **mal**⁶⁵ que debe ser tanto **inminente** como **grave**. La inminencia requiere que, en un estimable y cercano período de tiempo, el sujeto que sufre la amenaza soportará *igualmente* el perjuicio propio de la misma, tesitura que hubiera podido rehusar de haberse allanado a la coacción.⁶⁶ La gravedad comporta que la intimidación tenga peso suficiente para persuadir la voluntad del individuo.⁶⁷

El mal que se anuncia consiste en causar alguna suerte de daño sobre la **persona o bienes propios** o la persona o bienes de **cónyuges, descendientes o ascendientes**. Con esta redacción la norma tasa los supuestos en los que cabe apreciar la referida anulación de voluntad protegiendo exclusivamente los supuestos con vinculación directa.

Fuera de los anteriores, DE CASTRO sostiene que para una amenaza volcada sobre bienes y/o personas que también podrían ser afines y crear la misma o superior alarma en la víctima, la estrategia de impugnación más adecuada consistiría en alegar la presencia de dolo (cfr. artículo 1269 CC) o bien de vicio en la causa⁶⁸ (cfr. artículo 1275 CC).⁶⁹

A mi modo de ver, cabría que el juzgador recurriera a la valoración, (cfr. artículo 1267 CC párrafo 3º), conociendo la racionalidad y fundabilidad del temor, por edad y sobretodo condición, para dar cobertura a la intimidación en coacciones relativas a familiares, personas y/u objetos que se tuvieran en gran estima; con independencia de su grado de proximidad legal

⁶³ TS (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 81/2012, de 20 de febrero.

⁶⁴ DÍEZ-PICAZO, L. y GULLÓN, A., *Op. cit.*, pág. 51

⁶⁵ La jurisprudencia y la doctrina hablan de un mal que para estimarse debe revestir el carácter de ilícito (valor antijurídico) o injusto (aunque pueda constituir el ejercicio lícito de un derecho es una medida desproporcionada y oportunista para el caso). Vid. STS 790/2005 de 21 de octubre y STS 2736/2020 de 20 de julio.

⁶⁶ En una relación de proporcionalidad directa cuanto más inminente es un mal, más difícil será evitarlo, la proximidad hace que la valoración de la víctima se vea acelerada y con un grado superior de fuerza.

⁶⁷ La Profesora CAMPUZANO evidencia que para el contexto en que ambas notas concurren "[E]l mal (...) analizado objetivamente sería tomado con precaución por cualquier persona." CAMPUZANO TOMÉ M^a. H., *Lecciones de Derecho de Obligaciones y Contratos*, 2ª Ed., Delta, 2024, pág 143

⁶⁸ Recoge LASARTE: "[E]l propósito perseguido por las partes ha de ser confrontado con la función económica y social en que consiste la causa de cada contrato, de modo que si hay coincidencia, el contrato es reconocido y protegido por el ordenamiento jurídico, pero si no la hay porque el propósito que se persigue es ilícito, tal protección no se entregará y ese propósito se eleva a la categoría de causa ilícita determinante de la nulidad de pleno derecho del contrato." LASARTE, C., *Op. cit.*, pág. 36

⁶⁹ DE CASTRO, F., *Op. cit.*, pág. 144

o sanguínea; todo ello en el marco de un examen a medida de las circunstancias personales (lazos afectivos reales) del intimidado.

El último párrafo del artículo 1267 CC contempla la figura del “*temor reverencial*”. El miedo que una persona genera *en sí* no es un vicio del consentimiento de ningún tipo puesto que, resulta de la creación propia. Dentro de su juicio interno, el que sufre el miedo está dando prelación al parecer de esas personas a las que profesa *sumisión y respeto*. El balance de prioridades es individual, por ello, en base a él se toma una decisión profundamente libre.⁷⁰

Al igual que su compañera de precepto, la intimidación puede ser ejercida por un tercero y ello constituye causa de anulación del contrato. (cfr. 1268 CC)

Los puntos de encuentro y desencuentro con la violencia especialmente se enfocan en las más de sus cualidades elementales.

De un lado, la vencibilidad es destacable como nudo divergente en ambos vicios. Si bien la violencia, para que sea concurrente en el contrato, debe ser de imposible o muy difícil superación, la intimidación permite y requiere de un cierto grado de ponderabilidad teniendo presentes la edad y circunstancias de la víctima que la soporta.

Dicho de otra forma, la intimidación es relativa a quien la sufre, mientras que, la violencia, es absoluta, infligida en mayor o menor grado de resistencia física, afecta a todos sobre quienes se ejerce de igual modo.

La violencia, como recogí anteriormente, (vid. supra apartado 3 del capítulo), implica una acción más inmediata en el tiempo, por lógica, la intimidación quizás deje un período de tiempo más amplio a quien la padece para formar un consentimiento siempre carente de libertad.

En ambas fuerzas, el sujeto tiene la facultad de escoger el acontecer de un mal que considera menor con respecto al que en el momento se le está produciendo o con el que se le amenaza.

De otro lado, la forma de ejercicio de ambas varía, ya que, la agresión se realiza dejando una secuela física al tiempo que la presión moral resulta en la psique.

⁷⁰ Sirva el caso contenido en la Audiencia Provincial de Barcelona (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 152/2008, de 28 de marzo, para contemplar un supuesto en el que se alega el “temor reverencial”. La mandante inicial exigía la elevación a pública de la escritura de compraventa de una vivienda por la que la demandada, en la ocasión como recurrente, sostenía que había convenido realizar con su hermano (esposo de la mandante, que falleció dejando viuda a la primera y convirtiéndola en sucesora de sus derechos), aún perjudicándole, porque las circunstancias familiares que habían atravesado juntos le hicieron sentir por este último un deber de indefraudabilidad. La resolución se pronuncia con claridad al respecto: “El vicio que se invoca en nuestro caso es la intimidación, en cuanto **sensación subjetiva** con la que la demandada percibía las decisiones de su hermano mayor, al que reverenciaba. (...) Lo que pretende la apelante exigía una cumplida prueba de tipo técnico que nos permitiera, en primer lugar, comprobar el nivel de sumisión a su hermano, y, en segundo término, que **su voluntad se veía afectada hasta desaparecer**. Nada de esto se ha hecho.(...) La ley, previsoramente, ya nos dice que ese temor reverencial no es causa de nulidad del contrato, y poco más se ha acreditado por la apelante”

Durante el estudio de la violencia y la intimidación he apreciado la presencia de una doble imposición, derivada de la falta de libertad que ambos vicios tienen como desenlace.

En un reflejo fiel a la realidad, el contrato, es portador de una obligación legal y, asumiendo que su objeto y causa son lícitos (vid. artículos 1272 y 1275 CC), tiene esa fuerza imperativa, no obstante, la coacción física y/o moral que previamente se efectúa, constituye la primera obligación impuesta al individuo y que él mismo percibe, al margen de que esta, *per se*, no tenga carácter jurídico.

Deseo concluir el capítulo con la idea que dona en su obra NAVARRO MENDIZÁBAL: “[E]l CC ofrece una idea de libertad: es libre quien no sufre coacciones y quien tiene un conocimiento verdadero de la realidad: la verdad y la ausencia de coacción nos hace libres.”⁷¹

⁷¹ NAVARRO MENDIZÁBAL Í.A., *Derecho de Obligaciones y Contratos*, 4ª ed., Aranzadi, Cizur Menor, 2022, pág. 320

6.-NULIDAD

El artículo 1265 CC sienta que el consentimiento prestado por error, violencia, intimidación o dolo es nulo. Ello no es igual a decir que el contrato será nulo.⁷²

La ley ha querido proteger taxativamente los casos en los que el consentimiento, bien por haber inferido sobre él la imperfección de conocimiento (error o dolo), o, de otro lado, haberlo hecho la insuficiencia de libertad (violencia o intimidación), es el eje susceptible de invalidar el contrato.

En los artículos 1300 y 1302 CC se contienen los supuestos que habilitan el ejercicio de la acción de nulidad por quienes se prevén legitimados para tal empresa. Excluyéndose expresamente a los responsables de su producción (cfr. artículo 1302.4 CC) .

Hasta este punto, el contrato existe, sin perjuicio de que uno de sus elementos esté viciado; la parte que ha sufrido el adolecer tiene a su única disposición la facultad de anular el contrato. No obstante, puede elegir continuarlo mediante su convalidación.

La confirmación purifica el contrato con *efecto retroactivo* de los vicios que adolezca al momento de su celebración (cfr. artículo 1313 CC), es más, en palabras de CAMPUZANO lo convierte en *inatacable*.⁷³

“La acción de nulidad queda extinguida en el momento en el que el contrato haya sido confirmado válidamente” (artículo 1309 CC). Para la ocasión de que no se hubieran efectuado la prestación o prestaciones, las partes -como apunta O’CALLAGHAN- *quedan libres*.⁷⁴

La consecuencia de todo lo expuesto es el deber de restitución recíproca de las cosas que fueron objeto en el contrato así como de los frutos e intereses generados. Ello no empece a que se pueda repetir de los daños generados extracontractualmente (cfr. artículo 1902 CC). Para la ocasión de que no se hubieran efectuado la prestación o prestaciones, las partes -como apunta O’CALLAGHAN- *quedan libres*.⁷⁵

⁷²A diferencia del artículo 1261 CC, cuya redacción literal excluye el comienzo del contrato si es en ausencia de consentimiento, objeto y causa.

Es DE CASTRO quien hace notar de forma nítida la separación que hay entre las coyunturas : *“[N]o es posible que reviva lo que no ha nacido (“quod nunquam fuit, convallescere non potest”)*” (DE CASTRO, F., *Op. cit.*, pág. 485). Cristaliza así la idea contenida en nuestro Código Civil por la que, en la nulidad, se considera que el contrato nunca existió dado que no reunió los tres elementos fundamentales para nacer, al tiempo que la anulabilidad contempla la convalidación del contrato bajo la previsión de que, si la causa de la que adolece no se subsana, se considera que el contrato nunca ha existido. La invalidez se puede superar, la nulidad, en cambio, no.

⁷³ CAMPUZANO TOMÉ M^a. H., *Op. cit.*, pág 189

⁷⁴ O’CALLAGHAN X, *Op. cit.*, pág. 297

⁷⁵ O’CALLAGHAN X, *Op. cit.*, pág. 297

Cabe que la acción de nulidad se extinga, dentro de los casos contemplados, por tres motivos: el primero, el transcurso del plazo de caducidad que se le estipula legalmente por cuatro años (cfr. artículo 1301 CC); el segundo, la confirmación del contrato por el lado afectado (artículos 1309 y 1312 CC respectivamente) que al tiempo puede realizarse de forma expresa o deducirse de actos presuntos (cfr. artículo 1311 CC). El último consiste en la pérdida o destrucción del objeto sobre el que se formó el acuerdo de voluntades (cfr. artículo 1314 CC).

Si se ejerce, para que la acción anulatoria despliegue sus efectos, (la invalidación retroactiva del contrato), necesita de un acto declaratorio de su entidad.

Llegados a este punto, es mi intención extraer los aspectos esenciales y los comportamientos de los vicios del consentimiento cuando se dirigen hacia la invalidez del contrato,

6.1.- Requisitos para que el error determine la invalidez del contrato

El error requiere de tres notas principales para obtener la fuerza necesaria que le permite anular el negocio, las cuales son; esencialidad, reconocibilidad y excusabilidad.⁷⁶

La redacción del artículo 1266 es clara desde su primer párrafo; para anular el consentimiento el error debe producirse en la percepción de la *sustancia* y/o los varios sino el más principal de los atributos del contrato. Se descarta por este enunciado la tesis en la que se hubiera cometido un fallo de interpretación o de consciencia sobre un elemento que, de haberse conocido en propiedad, no hubiera alterado el ánimo para contratar de la parte.

Esta disposición se consolida cuando, en el siguiente fragmento del artículo, se llama la atención en que el error en persona solo será causa de nulidad cuando se esté ante un contrato -intuitu personae-, de los que, como traté en el Capítulo Cuarto, las cualidades de la última son la motivación central de la voluntad.

La exigencia que he venido comentando, no puede por más que confirmarse cuando en el último párrafo (cfr. artículo 1266.3 CC), se descarta la posibilidad de que el *simple* error de cuenta produzca la invalidez. Sin estar directamente vinculado con la sustancialidad del objeto,

⁷⁶ “Así, la Jurisprudencia (...), mantiene que para que el error invalide el consentimiento, deben concurrir los siguientes requisitos: a) Que el error recaiga sobre la cosa que constituye el **objeto** del contrato o sobre aquellas condiciones que **principalmente** hubieran dado lugar a su celebración, de modo que se revele paladinamente su esencialidad. b) Que el error **no sea imputable** a quien lo padece. c) Un nexo causal entre el error y la finalidad que se pretendía en el negocio jurídico concertado. d) Que se trate de un error **excusable**, en el sentido de que sea inevitable, no habiendo podido ser evitado por el que lo padeció mediante el empleo de una diligencia media o regular.” Audiencia Provincial de Pamplona, Sentencia núm. 662/2023, de 19 de septiembre

este error no le afecta, sin perjuicio de lo expuesto en las páginas 21-22 del presente trabajo, en relación con las lecciones de MORALES MORENO, relativo a que el resultado de una cuenta fuera de relevancia tal que se encontrase estrechamente conectado a la razón de contratar.

En el mismo sentido, la jurisprudencia exige una relación de causalidad directa entre el error que se sufre y la acción de contratar. La *recognoscibilidad* es el lazo que une la percepción distorsionada de la realidad que se tuvo con la acción final de consentir en la obligación.

Por otro lado e, igualmente determinante para la jurisprudencia, es que el error viciante no se aprecia en caso de *inexcusabilidad*⁷⁷, se desvela por esta vía el mandato de diligencia que un contratante debe emplear en todo negocio jurídico con aras a que el último siga su cauce natural.

6.2.- Requisitos para que el dolo determine la invalidez del contrato

Como vimos (Capítulo Cuarto), el dolo civil trata el engaño *intencionado y conducente* a generar una equivocación en la formación o manifestación del consentimiento de quien lo va a prestar.

El dolo que se trata como vicio es el *-dolo in contrahendo-*⁷⁸, está presente desde la negociación precontractual y debe incidir en la voluntad. Requiere un efecto directo, el consentimiento es solo fruto del fraude cuando, de no haber mediado el último, el primero no se habría dado.

Al mismo tiempo que el error, el dolo invalidante requiere un nexo de causalidad y este se encuentra ineludiblemente conectado con la sustancia objeto del contrato porque de lo contrario se consideraría que no alcanza la fuerza decisiva.⁷⁹

⁷⁷ TS (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 968/1994, de 18 de febrero recoge muy detalladamente un caso desestimatorio del error vicio por afectar la inexcusabilidad al comportamiento de los contratantes; como dice: "(...) *la función básica de requisito de la excusabilidad es impedir que el ordenamiento proteja a quien ha padecido el error, cuando éste no merece esa protección por su conducta negligente, trasladando entonces la protección a la otra parte contratante, que la merece por la confianza infundida por la declaración.*" Sentencia extraída del trabajo de KAROLINA LYCZKOWSKA, *Dolo in contrahendo Análisis de la Jurisprudencia*, Becaria del Departamento de Derecho Civil de la UCLM (Toledo), 2009, págs. 481-482

⁷⁸ Cuestión distinta es el dolo emergente durante la ejecución del contrato que ninguna influencia ha tenido en la prestación de la aquiescencia.

⁷⁹ El dolo incidental, (artículo 1270 párrafo segundo), se cierne, por su parte, sobre condiciones no determinantes del ánimo de contratar que aún así resultan de una mala intención y causan perjuicio en quien lo sufre (el contrato se vuelve más oneroso). En esta línea lo entiende la TS (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 798/2007, de 11 de julio, que descarta el dolo incidental al recaer este sobre el objeto sustancial y engendrar el consentimiento.

No es descontada la noción que AGUAYO proporciona sobre la innecesiedad de daño en la aparición del dolo, cuando afirma que “[A]demás de proteger, cuando procede (cuando hay daño), la integridad del patrimonio, el dolo protege la libertad contractual, por lo que sigue siéndolo y sus consecuencias jurídicas operando aunque no haya daño.”⁸⁰

En la causalidad de dolo recíproco se relacionan los artículos 7.2 y 1302.4 CC, el segundo es consecuencia del primero, a quien obra con mala fe no se le protege.⁸¹

El dies a quo, coincidente con el error, lo constituye el momento en el que se consuma⁸² el contrato. Personalmente, me sorprende la falta de generosidad del artículo 1301 CC, siendo cierto que para descubrir el error o el engaño por la víctima puede pasar un tiempo, y, entretanto el contrato puede haberse completado (momento en el que inicia el cómputo); en comparación, para el sujeto violentado o intimidado es apreciable de inmediato y se le continúa dando el mismo plazo de caducidad de 4 años.

6.3.-Requisitos para que la violencia determine la invalidez del contrato

No hay violencia sin fuerza irresistible que recaiga sobre la voluntad de la persona que la sufre y, efectivamente, la determine en un modo diverso al que en circunstancias normales se habría dirigido (cfr. artículo 1267.1 CC -*se arranca el consentimiento*-).

En la gran mayoría de los casos, se presta el consentimiento en situación habitual de violencia por miedo a que esta se vuelva a producir o se intensifique.

Bajo esta mira, la SAP, Las Palmas de Gran Canaria, 416/2023, evalúa y finalmente desestima la efectividad de la violencia para un negocio jurídico cuyo objeto estribaba en la validez consensual de una compraventa de acciones empresariales. De esta manera, reveló un rasgo distintivo en estos estados: la situación de *dominación y dependencia psicológica*. Sin embargo, concluye, por falta de prueba, la no determinación de la violencia alegada en la voluntad de la apelante y, señalando una información satisfactoria en la constitución del acuerdo, como dictamina:

⁸⁰ AGUAYO J., *Las manifestaciones y garantías en el derecho de contratos español*, Aranzadi, Cizur Menor, 2011, pág. 265

⁸¹ Art. 7.2 CC: “La Ley no ampara el abuso del derecho o el ejercicio antisocial del mismo.”
Art. 1302.4 CC: “(...) ni los que causaron la intimidación o violencia o emplearon el dolo o produjeron el error, podrán fundar su acción (la de anulabilidad) en estos vicios del contrato.”

⁸² Evento en el que todos los obligados cumplen sus prestaciones.

“Ni en el informe ni en la declaración de la psicóloga a la vista se pone de relieve que la compraventa de particiones sociales en concreto haya sido causada o motivada por esa situación de dependencia. Y de hecho, por un lado, la compraventa se ha instrumentado con intervención notarial, lo que supone ya un control de legalidad y de formación del consentimiento por parte del fedatario público. Pero es que además esa compraventa vino precedida -y todo ello se omite en la demanda- de un procedimiento previo ante el Juzgado de lo Mercantil, en que la ahora actora, asistida por representación letrada, instaba la convocatoria de Junta social de la empresa”

Continúa añadiendo,

“Teniendo en cuenta que ha contado con asesoramiento profesional en el proceso ante el Juzgado de lo Mercantil obligando de forma judicial al demandado a la celebración de Junta, resultaría extraño que solo cinco días después proceda, por presiones de su esposo e información falsa, a transmitir a éste el 51% de las participaciones, continuando además ambos la relación laboral hasta muchos meses después.”

Y suma a modo de conclusión:

“Por otro lado, tampoco se ha acreditado que haya existido error en la información sobre la situación de la empresa, habiendo declarado la asesora en la vista que en la fecha de la venta la situación era ciertamente de pérdidas.”⁸³

En la SAP, Palma de Mallorca, 153/2012, se resuelve la anulación de un contrato de fianza. Litigio en el que el elemento determinante es la apreciación de que el consentimiento prestado por la demandante está viciado dado que, en la ocasión de prestarlo sufría malos tratos de su cónyuge (lo cual se encontraba acreditado por la verificación fruto de un procedimiento penal). En el proceso en cuestión, confluyen ambos vicios del consentir mostrando una interdependencia cierta, dado que, la voluntad prestada en el contrato de fianza viene dada bajo la influencia de una violencia previa, acompañada por el miedo que volver a sufrirla infligía a la víctima. La argumentación de la Sala juzgadora es la siguiente:

“Por todo ello, interesa la nulidad de la póliza de préstamo, al afirmar que la firma estampada en su momento fue efectuada bajo el síndrome de mujer maltratada y con violencia grave aderezada con amenazas e intimidación, con nulo consentimiento ya que fue prestado con violencia e intimidación, que luego ha continuado por parte de los dos codemandados. Considera, por otra parte, que la entidad demandada, lejos de cumplir con su obligación de exigir documentación al deudor principal acreditativa de su situación económica, buscó el camino más fácil y sin informar previamente a la actora de nada, la incluyó como fiadora de un

⁸³ Audiencia Provincial de Las Palmas de Gran Canaria (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 416/2023, de 7 de julio

préstamo simplemente porque su entonces pareja lo había pedido así,⁸⁴ ya que de otro modo no habría haber concedido el crédito y sin mediar palabra le presentó una documentación que no había visto antes y que tuvo que firmar por la presión del Sr. Gustavo.”⁸⁵

6.4.-Requisitos para que la intimidación determine la invalidez del contrato

Para la jurisprudencia *“la intimidación consiste en un estado de temor de sufrir un mal, injustamente provocado, que determina una declaración de voluntad, como medio de evitar el mal temido. De tal manera que al sujeto intimidado se le coloca en la tesitura de tener que elegir entre dos males: el mal con el que se le amenaza o el mal que supone concluir el contrato (que no se quiere, o no en esas condiciones). A su vez, la actuación de quien inspira el temor ha de ser ilícita, por contravenir las normas jurídicas o ejercerse abusivamente el propio derecho.”⁸⁶*

Desde los primeros momentos en el estudio de la redacción del artículo 1267 CC se despertó el debate sobre si el significado y la entidad del mal objeto de la coacción moral debían revestir en todo caso contenido ilícito; se concluyó que no, se podía apreciar, (atendiendo al principio de proporcionalidad en los medios legales que se emplean para ejercer la intimidación), cómo bajo la apariencia del ejercicio legítimo de un derecho una parte se estaba aprovechando para ejercer una presión exacerbada sobre la otra. Surgía una ventaja injusta y que de la misma suerte va contra derecho.

Tal y como formula DÍEZ-PICAZO: *“[C]ada vez que tropecemos con una amenaza de utilización de un medio jurídico, habrá que decidir si se ha tratado de obtener y se ha obtenido una ventaja ilícita y si la situación se ha utilizado para aprovecharse de ella. Lo cual obliga a examinar el interés que ha inspirado y el deseo que ha motivado la acción. (...), parece también que habrá que analizar si el medio utilizado determina alguna especial ventaja o supone un aprovechamiento de la situación.”⁸⁷*

⁸⁴ En este fragmento se puede identificar con facilidad otra nota característica de la violencia como vicio privativo de la libre formación de la voluntad que se evidencia cuando, en palabras de LASARTE, *“[L]a voluntad del contratante es sustituida por la del agente violentador.”*

LASARTE, C, *Op. cit.*, pág. 24

⁸⁵ Audiencia Provincial de Palma de Mallorca (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 153/2012, de 16 abril

⁸⁶ TS (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 356/2016, de 30 de mayo

⁸⁷ DÍEZ-PICAZO L., *“La Intimidación en la Jurisprudencia del Tribunal Supremo”*, *Anuario de derecho civil*, ISSN 0210-301X, Vol. 32, Nº 2-3, 1979, págs. 545-548 en concreto pág. 548

El temor reverencial si no es intimidatorio, es decir, si no posee contenido amenazante, no es importante para el derecho.⁸⁸

Al igual que en el resto de vicios de los que puede adolecer el consentimiento, la presencia de un nexo de causalidad es básica⁸⁹; así lo recuerdan CARRASCO Á., CORDERO E. Y MARÍN M.J.: “[N]o hay intimidación si, aun existiendo una amenaza, ello no provoca temor en la víctima, o si no es la amenaza la que lleva al contratante a concluir ese contrato. El contrato debe ser consecuencia directa de la amenaza del mal.”⁹⁰

⁸⁸ En relación con el mismo véase TS (Sala de lo Civil), de 11 de julio de 1984 (RJ 1324/1984)

⁸⁹ Ello, lo encuentro comprendido por el fin último que persigue el legislador, la protección del ánimo de contratar. La voluntad, si ha superado el vicio, o, es coincidente sobre lo que éste, en sentido abstracto, con su efecto persigue conseguir se habrá formado libre y conscientemente; estando cubiertas las cualidades mencionadas no hay, en este ámbito, más que proteger.

⁹⁰ CARRASCO PERERA Á. (Director), CORDERO LOBATO E., MARÍN LÓPEZ M.J., *Op. cit.*, pág. 43

CONCLUSIONES

Al emprender la realización de este trabajo tenía claro el carácter imprescindible del consentimiento para el origen y validez de todo contrato (conforme a los primeros estudios de éste en el segundo curso de Derecho Civil) , sin embargo, no fui tan consciente, como lo soy al concluirlo, de la trascendencia y la fundamentalidad que le preceden mucho antes de ser preceptuado por la ley.

El consentimiento se revela como el más personal de los elementos esenciales del contrato. Si el objeto tiene un carácter puramente material y la causa es, fundamentalmente, espiritual; el primero nace del querer interno del sujeto que se obliga a través del contrato.

El conocimiento de la voluntad precisa indagar en lo querido por cada una de las partes en el contrato, lo que no siempre es sencillo. Exige también conocer en qué medida el consentimiento se formó libremente, sin resultar afectado por ninguno de los vicios que pueden invalidarlo, ya se trate del dolo, el error, la violencia o la intimidación.

El consentimiento, para que surta efectos, debe ser correspondido, sin perjuicio de que basta la malformación de uno de los dos, (como mínimo), asentimientos que intervienen para que la relación jurídica que ha podido surgir de esa unión se invalide.

De la concisión del Código Civil, al recoger y definir los defectos que han de privar de validez al asentimiento dado en un contrato, se han hecho cargo la jurisprudencia y la doctrina para añadir las notas y criterios esenciales que facilitan su identificación.

La realidad jurídica de nuestro tiempo conoce una progresiva inclinación de los Tribunales de justicia a valorar la correcta formación del consentimiento en punto a la declaración de nulidad de determinados contratos o acuerdos. Con frecuencia, el principio de conservación del contrato lleva a declarar la nulidad de determinados pactos o cláusulas, manteniendo el contrato en todo aquéllo que no haya sido anulado. Sucede, con extraordinaria frecuencia, en el ámbito de la contratación bancaria. Si los Tribunales advierten que determinadas cláusulas, por su complejidad intrínseca o por la alambicada redacción de su contenido, pueden reputarse abusivas, declaran su nulidad, pero no la nulidad de todo el contrato, que sigue desplegando sus efectos obligatorios entre sus otorgantes en todo aquéllo que no haya sido declarado nulo.

El error, en su doble vertiente de error en el objeto o de error en la persona, es también causa de nulidad del contrato o, eventualmente, de su anulabilidad. Especial interés merece la distinción entre el error excusable y el error inexcusable, que exige una cuidadosa investigación por parte de los Tribunales de justicia, y que conduce al concepto de la diligencia prestada con

carácter previo a la prestación del consentimiento. De esta suerte, el padecimiento de un error no siempre comporta la nulidad del contrato, ni siquiera su anulabilidad. Habrá de indagarse cuál fue la diligencia observada con anterioridad a la celebración del contrato por quien dice padecerlo. Y en esa indagación deben ponderarse tanto las cualidades personales de quien invoca el error como causa de nulidad de su consentimiento, como las circunstancias en que lo padeció.

En el caso del dolo, es la intención de la otra parte en la relación obligatoria la que mueve a quien lo padece a celebrar un contrato que, de no haber concurrido la maquinación, la insidia o el fraude conductual de quien lo ejerce, nunca se habría celebrado.

Violencia e intimidación también pueden ser determinantes de la nulidad del consentimiento, si bien es necesario analizar si realmente se padecieron por quien las invoca y cuál fue su profundidad, su grado de relevancia, su intensidad...; y en qué medida afectaron al proceso de formación de la voluntad de contratar.

En el tiempo actual (gracias a la sociedad garantista de libertades de la que disfrutamos), por más que inevitablemente se produzcan, se tutela el tráfico jurídico en general y la celebración de los negocios en particular que se lleven a cabo sin la aquiescencia de las personas a las que directamente atañen.

A la vez que se protegen en la medida más jurídicamente posible los intereses de terceros que se ven afectados por las externalidades que el acuerdo produzca aún sin haber tomado activamente parte en su génesis.

Los principios que hemos visto aparecer a lo largo de las páginas como la buena fé, el principio de autonomía privada y el principio de conservación de los contratos han cristalizado con el objetivo capital de guardar el tráfico jurídico y la confianza que, sobre el mismo, reposa.

El consentimiento es el elemento más humano y libre en la contratación jurídica. He entendido de este modo que la voluntad prestada en un contrato constituye el medio de satisfacción de un querer, el ánimo que se forma en el fuero interno y que luego se exterioriza oportunamente para crear, de forma voluntaria, una obligación que va a ser la base de cobertura de una necesidad o de un objetivo.

La más habitual realidad jurídica y también la cotidiana están servidas de acuerdos de voluntades con mayor o menor trascendencia legal (esto es, en función del contenido que las forme y de la capacidad vinculatoria de éste), que necesitan del componente estudiado para llevarse a cabo. Alcanzándose un consenso, una comunidad de intereses se genera, los anteriores concuerdan y se dirigen en una misma dirección.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUAYO J., *Las manifestaciones y garantías en el derecho de contratos español*, Aranzadi, Cizur Menor, 2011
- CAMPUZANO TOMÉ M^a. H., *Lecciones de Derecho de Obligaciones y Contratos*, 2^a Ed., Delta, 2024
- CARRASCO PERERA A. (Director), CORDERO LOBATO E., MARÍN LÓPEZ MJ., *Lecciones de Derecho Civil, Derecho de Obligaciones y Contratos en General*, 2^a ed, Tecnos, Madrid, 2016
- CUADRADO PÉREZ C., *La Cesión de Créditos*, T.II, Dykinson, Madrid, 2014
- DE CASTRO, F., *El negocio jurídico*, Civitas, Madrid, 1985
- DELOGU T., *Teoria del Consenso dell’Avente Diritto*, A. GIUFFRÈ, Milán, 1936
- DÍEZ-PICAZO, L., *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*, T.II, 6^a. ed., Civitas, Cizur Menor, 2008
- DÍEZ-PICAZO, L. y GULLÓN, A., *Sistema de Derecho Civil*, Vol. II, T1, 11^a ed., Tecnos, Madrid, 2016
- GETE-ALONSO Y CALERA, M.^a D C., *Estudios sobre el contrato*, Atelier, Barcelona, 2008
- GULLÓN BALLESTEROS A., *Curso de Derecho Civil*, TECNOS, Madrid, 1969
- LACRUZ, J, *Elementos de Derecho Civil II Derecho de Obligaciones*, Volumen Primero, 4^a ed, Dykinson, Madrid, 2007
- LALAGUNA DOMÍNGUEZ E., *Estudios de Derecho Civil: Obligaciones y Contratos*, Reus, Madrid, 1978
- LASARTE, C, *Contratos: Principios de Derecho Civil*, T.III, 21^a ed., Marcial Pons, Madrid, 2019
- MORALES MORENO, A-M, “*El error en los contratos*”, 1^a ed., CEURA, Madrid, 1988
- NAVARRO MENDIZÁBAL Í.A., *Derecho de Obligaciones y Contratos*, 4^a ed, Thomson Reuters, Cizur Menor, 2022
- O’CALLAGHAN X, *Compendio de Derecho Civil Tomo II Derecho de Obligaciones*, 6^a ed, Ediciones Jurídicas DIJUSA S.L., Madrid, 2009
- RAYMOND CELICE, *El error en los contratos*, Analecta, Pamplona, DL: NA-280/2015
- RUIZ SERRAMALERA, R, *El negocio jurídico*, Universidad Complutense, Facultad de Derecho, Madrid, 1980

- SAN JULIAN, V., “Artículo 1.271” en Pasquau Liaño, *Jurisprudencia Civil Comentada*, T. II, 2ª ed., Comares, Granada, 2009
- SERRANO ALONSO E y SERRANO GÓMEZ E, *Manual de Derecho de Obligaciones y Contratos Tomo II Vol.1. Teoría General del Contrato*, EDISOFER, S.L., Madrid, 2008
- STOLFI, G., *Teoría del Negocio Jurídico*, Revista de Derecho Privado, Madrid, 1959

JURISPRUDENCIA

TRIBUNAL SUPREMO

- TS (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 443/2020, de 20 de julio
- TS (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 167/2020, de 11 marzo
- TS (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 258/2018, de 26 de abril
- TS (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 356/2016, de 30 de mayo
- TS (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 331/2016, de 19 mayo
- TS (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 190/2014, de 16 de abril
- TS (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 287/2014, de 22 de mayo
- TS (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 81/2012, de 20 de febrero
- TS (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 613/2008, de 2 de julio
- TS (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 798/2007, de 11 de julio
- TS (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 239/2000, de 11 de diciembre
- TS (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 790/2005 de 21 de octubre
- TS (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 968/1994, de 18 de febrero
- TS (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 453/1984 de 11 de julio

AUDIENCIA PROVINCIAL

- Audiencia Provincial de Pamplona, Sentencia núm. 662/2023, de 19 de septiembre
- Audiencia Provincial de Las Palmas de Gran Canaria (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 416/2023, de 7 de julio
- Audiencia Provincial de Palma de Mallorca (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 153/2012, de 16 abril
- Audiencia Provincial de Barcelona (Sala de lo Civil), Sentencia núm. 152/2008, de 28 de marzo

JUZGADO DE PRIMERA INSTANCIA

- Juzgado de Primera Instancia Nº 75 de Madrid, Sentencia núm. 393/2011, de 19 julio

LEGISLACIÓN

- Constitución Española (B.O.E. 29/12/1978)
- Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil (Gaceta de Madrid 25/07/1889)
- Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias (B.O.E. 30/11/2007)
- Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia Desleal (B.O.E. 11/01/1991)

ARTÍCULOS DE REVISTA

- DÍEZ-PICAZO L., “*La Intimidación en la Jurisprudencia del Tribunal Supremo*”, *Anuario de derecho civil*, ISSN 0210-301X, Vol. 32, Nº 2-3, 1979, págs. 545-548
- KAROLINA LYCZKOWSKA, “*Dolo in contrahendo Análisis de la Jurisprudencia*”, Becaria del Departamento de Derecho Civil de la UCLM (Toledo), 2009
- SUÁREZ ROBLEDANO J.M., “*Algunas cuestiones de “leasing” en la jurisprudencia*”, *CEFLegal. Revista práctica De Derecho*, (103-104), 2010, págs. 69–75